

IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN
LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA, EN EL MUNICIPIO DE PUERTO GAITÁN
META 2017

WILLIAM ALONSO JAIMES PORTILLA

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA
ESUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONOMIAS Y DE
NEGOCIOS
ESPECIALIZACIÓN GESTIÓN DE PROYECTOS
ACIACIAS – META
2018

IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN
LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA, EN EL MUNICIPIO DE PUERTO GAITÁN
META 2017

WILLIAM ALONSO JAIMES PORTILLA

Proyecto de Aplicado

Director

María Crisalia Gallo Araque

Administradora de Empresas

Magister en Finanzas y Mercados Financieros

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA
ESUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONOMIAS Y DE
NEGOCIOS
ESPECIALIZACIÓN GESTIÓN DE PROYECTOS
ACIACIAS – META

2018

Nota de Aceptación:

Firma del presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Acacias, 30 de octubre de 2018

Dedicatoria

Mi trabajo de grado lo dedico primero a Dios, quien me ha permitido tener salud para poder cumplir con este gran logro.

Con todo mi amor y cariño a dos mujeres especiales que son el motor de mi vida, son la luz y la energía con que desarrollo cada una de las actividades en mi vida, esas mujeres son mi esposa Yira Tatiana Atehortúa y mi hija María José Jaimes; ellas con su amor, cariño, entendimiento, apoyo permanente han sabido dar un vuelco en mi vida y es por eso que pasado un tiempo motivado por ellas tome la decisión de reiniciar mis actividades académicas profesionales, actividades que permitieron adelantar mi pregrado y gracias a Dios y a ese apoyo permanente estamos en este momento desarrollando y culminando la Especialización.

No puedo dejar fuera de este sentimiento de agradecimiento a compañeros que me apoyaron, me dieron esa voz de aliento, ese apoyo para que continuara con mis estudios, me acuerdo que muchas veces me impulsaban afirmando, “siga adelante con el estudio que es lo único que nos queda en la vida”.

Imposible no reconocer a mis docentes, en especial a una de ellas que ha sabido entenderme, ha sabido tenerme paciencia, guiarme en el desarrollo a pesar de que mis actividades laborales que por momentos se tornan complicadas, me copan el tiempo, gracias mi estimada Dra. María por entender a sus alumnos.

Abstract.

The program developed from suppliers in the municipality sought to strengthen the capacities of essentially local in the commercializing purpose companies, this situation allowed us to meet, assess, coordinate and strengthen the value chain, the different activities provided the information firsthand, clear, precise, who gave us the necessary foundation to improve the development of the company in indoles as planning purchases and sales of different products required by contractors operating company. The fact improve the trade relations between companies positively impacts not only economic issues, it also allows us to improve the relationship of the various actors in the municipality as is the community, trading company, operating company and employees thereof; the mere fact of promoting local business development improves ostensibly entire relationship and therefore the indexes of the municipality.

Resumen

El programa desarrollado de proveedores locales implementado en el municipio de Puerto Gaitán-Meta buscó fortalecer las capacidades de las compañías del entorno a fines de impulsar la economía y el desarrollo de la población local, esta situación nos permitió conocer, evaluar, coordinar, fortalecer la cadena de valor, como relevante para el desarrollo del programa permitió preparar bases sólidas del proyecto fue la recopilación de información de primera mano, clara, precisa y concisa, posteriormente con esta información bien analizada fue posible viabilizar que la empresa Neblinas Agua Pura participara en la planificación de compras y ventas de diferentes productos requeridos por la compañía operadora, sus contratistas, tema que dio un desarrollo agigantado sustentado. El hecho de mejorar las relaciones comerciales, los canales de comunicación bien establecidos y fluidos entre las empresas, permite planificar una logística de tiempo, energía y ejecución que operativamente es viable, que permiten alcanzar objetivos para cada una de las compañías que hacen parte (operadoras, contratistas y Neblinas) ya que el trabajo de manera mancomunada, coordinado, mejora los estándares de calidad y cumplimiento, sumando todo lo anterior se puede permitir la expansión y cubrimiento, mejorando calidad de vida del entorno con fuentes de trabajo legales y estables finalmente con ganancias para todas las partes.

CONTENIDO	
INTRODUCCIÓN	9
1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA TÉCNICO	11
2 JUSTIFICACIÓN	25
3 OBJETIVOS	28
4 DESARROLLO DEL PROYECTO APLICADO	29
4.1 Título del proyecto	29
4.2 Plan de gestión de proyectos	29
4.2.1 Gestión del Alcance del Proyecto	29
4.2.2 Plan de Gestión del Cronograma	35
4.2.3 Plan de Gestión de Costes	37
4.2.4 Plan de Gestión de Calidad	38
4.2.5 Plan de Mejoras del Proceso	41
4.2.6 Plan de Gestión de Personal	42
4.2.7 Plan de Gestión de las Comunicaciones	43
4.2.8 Plan de Gestión de Riesgos	44
5. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	45
5.1 Cronograma de Actividades	45
5.2 Estimación de costos	46
5.3 Recursos Del Proyecto	47
5.4 Estructura de descomposición del trabajo (ETD)	48
6. ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD	51
6.1 Económica	51
6.2 Social	51
6.3 Ambiental	51
CONCLUSIONES	52
RECOMENDACIONES	54
BIBLIOGRAFÍA	55

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Identificación de Stakeholder	20
Tabla 2 Stakeholders del proyecto (Grupos de interés).....	21
Tabla 3 Procedencia Stakeholders	22
Tabla 4 Información general del proyecto.....	30
Tabla 5 Cronograma	36
Tabla 6 Plan de gestión de costos	37
Tabla 7 Plan de gestión de la calidad	39
Tabla 8 Plan de mejora de los procesos.....	41
Tabla 9 Plan de gestión de personal.	42
Tabla 10 Plan de gestión de comunicaciones	43
Tabla 11 Plan de gestión de riesgos	44
Tabla 12 Cronograma	45
Tabla 13 Plan de gestión de costos	46
Tabla 14 Diccionario EDT estrategias administrativas	48
Tabla 15 Diccionario EDT Cadena de Valor.....	49
Tabla 16 Diccionario EDT Crecimiento empresarial	50

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de proveedores locales a nivel mundial es un concepto amplio que podría significar entre otros temas el diseño, gestión y optimización de la cadena de abastecimiento. Incluye, por supuesto, la toma de decisiones de tipo estratégico, táctico y operativo; una visión sistemática desde el punto de vista financiero, técnico, de reputación y de mercado para convertirla en una estrategia de valor compartido para la compañía.

La implementación del programa de proveedores locales en las empresas comerciales de Puerto Gaitán se plantea como objetivo superior la urgencia de acercar el éxito empresarial de Pacific, sus contratistas estratégicos con las necesidades de crecimiento y desarrollo de la oferta local en su área de influencia directa, para ello nos concentramos en 3 asuntos claves:

1. Construir e identificar oportunidades comerciales para la articulación directa y diferencial al mercado.
2. Lograr el acercamiento directo entre oferta de bienes y servicios locales con la demanda de la industria que se desarrolla dentro del municipio.
3. Suministrar insumos para la oferta local en la estrategia de abastecimiento de la compañía.

Cada una de las acciones ejecutadas en el marco del PDPL, busca garantizar un proceso técnico de gestión comercial participativa, competitiva y transparente, donde la calidad de los bienes y servicios ofertados por las empresas locales debería ser total.

El proceso está enmarcado en las siguientes premisas de construcción:

1. Los bienes y servicios ofertados por las empresas locales deben cumplir con altos estándares de calidad.
2. Reducir y/o facilitar los tiempos y logística de abastecimiento,
3. Armonizar y cualificar las relaciones con las comunidades del entorno,
4. Capacidad y experiencia de los proveedores locales con el bien o servicio ofertado,
5. Cumpliendo los parámetros de proveedor local,
6. Permitir y mostrar victorias tempranas a proveedores en crecimiento, para el fortalecimiento de sus procesos
8. Construcción de referenciación positiva, esto significa, construir casos destacados que inviten a la reflexión de empresarios locales en relación a lo que es posible, y que permita construir una visión positiva del futuro.

1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA TÉCNICO

Antecedentes de programa

Las empresas del sector petrolero a que operan en los municipios del Departamento del Meta, tienen la tendencia de evolucionar con el propósito de incrementar su rentabilidad, en esta competencia se han visto obligados a mirar hacia su interior, es decir, sus esfuerzos se han enfocado a mejorar la cadena de suministro en donde uno de los actores principales son los proveedores, pues cualquier desarticulación genera desequilibrios, cuyas implicaciones se traducen en sobre costos; por lo que la relación es uno de los eslabones que fortalece la cadena y mejora su posición en el mercado.

De acuerdo a lo anterior, las empresas iniciaron un proceso para construir alianzas estratégicas con sus proveedores, basadas en la cooperación, la solidaridad y la responsabilidad empresarial, en donde la gran empresa contribuye al fortalecimiento y desarrollo de las PYMES y en consecuencia, confía en el potencial que ellas tienen, siendo conscientes de la importancia de actuar en un mercado globalizado y competitivo en donde lo fundamental es lograr la generación de valor pero siendo socialmente responsables, garantizando un desarrollo integral y sostenible para todos sus actores.

Las consideraciones anteriores son las que sustentan un PDPL (Programa de Desarrollo de Proveedores Locales) y que la gran empresa además del compromiso de dinamizar la cadena de suministro tiene la responsabilidad de dinamizar el crecimiento de las pequeñas empresas, respetando su autonomía e independencia; ejerciendo paralelamente

el apoyo a la distribución de la riqueza y por consiguiente a lograr un crecimiento y garantizar un desarrollo sostenible.

Los programas de desarrollo de proveedores en el contexto mundial no son nuevos; pero para el caso colombiano y latinoamericano requiere de la voluntad política y de las iniciativas empresariales para llevarlo a cabo y así poder vencer las barreras entre los grandes y pequeños empresarios, entre los paradigmas sobre la capacidad y las competencias de los empresarios locales, y la generación de confianza entre las partes como un argumento diferenciador.

La razón de ser del programa de proveedores consiste en construir relaciones de largo plazo entre Pacific Rubiales Energy y sus proveedores, fundamentadas en principios y valores compartidos que garanticen la sostenibilidad mediante el mejoramiento continuo de competencias administrativas, comerciales, técnicas, productivas y financieras en beneficio de los actores que participan en la cadena, además contribuye a una mayor integración de las cadenas productivas y el aumento del valor agregado nacional, promoviendo el surgimiento y desarrollo de proveedores nacionales eficientes y competitivos tanto en la entrada (materias primas, componentes, insumos, servicios de apoyo, etc.) Como a la salida del proceso industrial (logística, transporte, distribución, etc.)

Este modelo de relacionamiento entre la empresa y la comunidad se ha basado en la concepción de la comunidad y la empresa local no como beneficiario, sino como un socio dentro de un proceso de mutuo beneficio y valor compartido. El programa ha generado en las comunidades la percepción de Pacific Rubiales Energy como un aliado empresarial que

tiene el compromiso real de promover el desarrollo económico y social, fortaleciendo la presencia de la empresa e integrándola como parte estructural del escenario socioeconómico local.

La actual sociedad se enfrenta a un periodo de cambios vertiginosos provocados por la crisis económica, el cambio climático, la evolución tecnológica. Todos estos factores alteran el comportamiento de las empresas y de los consumidores implicando un replanteamiento en el concepto del marketing.

Haciendo frente a esta necesidad, Philip Kotler, reconocido como la mayor autoridad mundial y padre del marketing moderno, expone los siguientes principios. (Díaz, 2010)

Principio 1: Reconocer que el poder, ahora lo tiene el consumidor

La información está en todas partes al mismo tiempo, permitiendo a los consumidores estar bien informados acerca de la mayoría de los productos y servicios sobre los que están interesados. Ello conlleva a que la venta deba basarse en el diálogo y el marketing en “conectar y colaborar”. Anteriormente, la estrategia se centraba en vender con un monólogo y centrar el marketing en “dirigir y controlar” al consumidor. Se debe ofrecer a los clientes mejores soluciones, experiencias más satisfactorias y la oportunidad de tener una relación a largo plazo.

Principio 2: Desarrollar la oferta apuntando directa y únicamente al mercado seleccionado.

La época de un marketing para todos, recurriendo prevalentemente a los medios de comunicación masiva, está dando paso a un marketing más observado y concentrado debido a la creciente segmentación de los mercados.

Principio 3: Diseñar las estrategias de marketing a partir de la propuesta de valor

Toda actividad de marketing deberá estar dirigida a comunicar a los consumidores la propuesta de valor del producto, no sus características y funciones, que es lo que se hace en una gran cantidad de actividades de comunicación de marketing.

Principio 4: Focalizarse en cómo se distribuye y entrega

Kotler recomienda preguntarse continuamente si puede encontrar una forma de redefinir la red de distribución y entrega, para ofrecer mucho más valor al usuario. Algunas empresas ya lo han hecho, como Dell y su entrega online.

Principio 5: Participar conjuntamente con el cliente en la creación de más valor

Con el marketing transaccional (iniciado en los años 50), la empresa definía y creaba valor para los consumidores. Con el marketing relacional (a partir de los 80 hasta hoy), la empresa se centra en atraer, desarrollar y fidelizar a los clientes rentables. El nuevo

marketing debe centrarse en colaborar con el cliente para que juntos, creen nuevas y únicas formas de generar valor. Para ello se debe establecer un diálogo permanente con los clientes y con las comunidades de consumidores de los productos y servicios, lo que se facilita ampliamente con el Internet y los blogs.

Principio 6: Utilizar nuevas formas para alcanzar al cliente conocido

La recomendación básica es la de no limitar las alternativas a las ya conocidas y usadas repetitivamente durante años. No sólo se debe recurrir a las nuevas vías que ofrece Internet (newsletter, banners, publicidad contextual –al estilo AdSense-, blog, foros, comunidades online, y similares), sino también a otras formas pre-existentes pero menos utilizadas, tales como la sponsorización, la publicidad experiencial, la aparición de los productos y servicios de la empresa en series de televisión, programas de entretenimiento y festivales, y, sobre todo, la promoción directa en las calles.

Principio 7: Desarrollar métricas y analizar el ROI (Retorno de la inversión)

Fundamentalmente se trata de crear una batería de indicadores financieros capaces de dar seguimiento y señalar con suficiencia la relación que se produce entre inversiones en marketing-impacto en las ventas-impacto en los ingresos de la empresa-impacto en la rentabilidad de la empresa. Esto permitirá vincular directamente la inversión en actividades de marketing con los niveles de rentabilidad que generan. Este enfoque de gestión, que se está afianzando cada vez más, es conocido en el entorno en inglés como marketing metrics management

Principio 8: Desarrollar el marketing basado en la alta tecnología

El nuevo marketing debe, necesariamente, recurrir a los recursos que ponen en las manos de las empresas las nuevas tecnologías de la información y la informática, con aplicaciones que vayan más allá de un CRM o un ERP. A este respecto, Kotler hace un señalamiento importante a las aplicaciones tecnológicas para ser utilizadas en la dirección de las campañas, en la gestión proyectos y de los productos y servicios, en especial porque se ha detectado que el principal escollo a la hora de implantar alta tecnología es el desconocimiento de la existencia de la misma, por parte de los profesionales del marketing.

Principio 9: Focalizarse en crear activos a largo plazo

Kotler destaca la diferencia entre una empresa orientada a beneficios, respecto a una empresa orientada a conseguir la lealtad de los clientes.

La empresa orientada a beneficios reduce los costes, substituye personas por tecnología, reduce el precio y el valor de los productos, consigue muchos clientes.

La empresa orientada a la lealtad de los clientes invierte en activos de marketing, da poder a sus empleados utilizando tecnología, procura reducir el precio de los productos para premiar al cliente, indaga cómo puede dar más valor a su cliente, selecciona a los clientes que consigue.

Principio 10: Mirar al marketing como un todo

El marketing afecta a todos los procesos de una empresa y a partir de este criterio es que se debe considerar y aplicar. Las decisiones tomadas en marketing afectan a los clientes, a los miembros de la empresa y a los colaboradores externos. Juntos deben definir cuál será el mercado al que se dirige la empresa. Juntos han de descubrir cuáles son las oportunidades que aparecen en el mercado (para ello Kotler propone pensar al menos en cinco nuevas oportunidades cada año), y juntos deben descubrir que capacitación e infraestructura serán necesarias para llevarlo todo a cabo.

Contexto donde se presenta el conflicto

Puerto Gaitán, municipio colombiano del departamento del Meta, ubicado en la región del río Manacacias a 189 kilómetros al oriente de Villavicencio, fundada el 11 de febrero de 1932 hoy día es una de las regiones petroleras por excelencia, en el cual se encuentran dos de los campos que opera Pacific Rubiales Energy que representan cerca del 15% de la producción total del País “(Pacific Rubiales Energy (BVC: PREC, TSX: PRE) es la compañía privada de petróleo y gas más grande de Colombia con una producción promedio neta en 2014 de 147,423 bpe/d, lo cual representa aproximadamente el 15% de la producción total de Colombia-- Este municipio a lo largo de su historia desafortunadamente ha sido víctima de la presencia de grupos ilegales al margen de la ley, Autodefensas y Farc que caracterizaron el área como zona violenta y donde la comunidad era la víctima de esta violencia, a esta situación se suma la poca presencia de las organizaciones Estatales, estos actores privaron el desarrollo socioeconómico de este municipio.

El creciente desarrollo de la industria extractiva de hidrocarburos en este municipio conlleva a un escenario de múltiples y contradictorias dinámicas sociales, económicas, promovidas por la bonanza de recursos naturales no renovables. La suma de los cambios económicos en la región, los antecedentes sociales del municipio han generado un crecimiento significativo del mercado regional, acompañado de la imposibilidad de su explotación por parte de la comunidad local, que desafortunadamente no se encontraba preparada para poder competir o hacer parte del mercado de bienes y servicios que se desarrolla con las diferentes empresas contratistas y con las mismas operadoras.

Por la misma dinámica del desarrollo de la operación petrolera en los diferentes campos de producción (Campo Rubiales, Campo Quifa, Ocelote, Jaguar) aumenta la demanda, a la par se diversifica el abanico de diferentes bienes y servicios que requieren las empresas, como característica particular este tipo de industria se desarrolla en zonas alejadas de los cascos urbanos, sus vías de comunicación no son las mejores y esta zona no es la excepción, podemos ver las dos características (147 km del casco urbano del municipio más cercano), lo que hace que los costos se aumenten.

Consciente de esta problemática, Pacific ha tratado de mantenerse a la vanguardia en cuanto a las prácticas sociales y ambientales para interactuar eficazmente con un conjunto cada vez mayor de grupos de interés, con este propósito, la compañía ha establecido su modelo de sostenibilidad cimentado en siete compromisos: actuar con coherencia y transparencia, operar con excelencia, trabajar en armonía con el medio ambiente, contribuir en el desarrollo de comunidades, respetar y promover los derechos

humanos en sus operaciones, contar con el mejor talento y fortalecer la sostenibilidad de su cadena de abastecimiento.

Debemos evocar que en el año 2011 en la zona del municipio se presentaron graves alteraciones del orden público que iniciaron en la zona de los campos Cepcolsa y terminaron en hechos complicados en las operaciones de los campos Rubiales, Quifa, casco urbano del municipio, estas graves situaciones llamaron la atención del Gobierno Nacional por las mismas situaciones que se estaban presentando, el Gobierno hace presencia a través del Vicepresidente de la República Dr. Angelino Garzón con toda la institucionalidad en busca del diálogo y concertación. Con la presencia del Vicepresidente llegaron varias organizaciones del Gobierno Nacional, Departamental, Municipal, Gremios, Asociaciones, empresas del agro, y operadoras para hacer parte del dialogo con las comunidades, como resultado de este dialogo se organizaron varias mesas de trabajo que contenían temas diversos tales como, Laboral, Social, Bienes & Servicios, Ambiental, Vías, Indígena; donde se concertaron temas diferentes con responsabilidades, gestiones de los entes que participaron, pero desafortunadamente este llamado no tuvo mucho eco en la población y la gran mayoría no participaron, por el contrario la empresa Pacific Rubiales y su asociado para la época en la operación de campo Rubiales Ecopetrol, acudieron, atendieron el llamado del Gobierno Nacional y participaron de manera activa en las mesas; en estas se desarrollaron temas relevantes, entre otros permitió desarrollar en la mesa de Bienes y Servicios de donde surgió el programa de desarrollo de proveedores locales y como ejemplo el desarrollo se encuentra la empresa Neblinas Agua Pura.

Sponsor Del Proyecto










Para el desarrollo de este proyecto el patrocinador es Pacific Rubiales

Stakeholders Del Proyecto

Para el presente proyecto se hace uso del análisis de interesados pues esta técnica permite que se recopile y analice de manera sistemática la información de tipo cuantitativa y cualitativa.

Pues existen intereses de tipo particular que deben tenerse en cuenta a lo largo del proyecto ya que afectan el desarrollo de las actividades


Tabla 1 Identificación de Stakeholder

NOMBRE DEL STAKEHOLDER	IDENTIFICACION MATRIZ PODER INTERES
GERENTE DEL PROYECTO	
COORDINADORA Y EJECTUTORA DEL PROYECTO	
ORIENTADOR EN LA MEDICION Y FORTALECIMIENTO DEL PROYECTO	
PROVEEDORES LOCALES Y/O PROPIETARIOS	
COMUNIDAD (CLIENTES INDIRECTOS)	
GOBIERNO MUNICIPAL	
CONTRATISTAS (CLIENTES DIRECTOS)	
FUNCIONARIOS INTERNOS	
PATROCINADOR	

Fuente: Autor del proyecto.

Teniendo en cuenta las matrices anteriores se logró la construcción las siguientes matrices, donde se estructura de manera individual cada uno de los stakeholders con el correspondiente nivel de interés, nivel de influencia, las acciones posibles y las estrategias:

Tabla 2 Stakeholders del proyecto (Grupos de interés)

 STAKEHOLDERS DEL PROYECTO						
PROYECTO:	IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA.					
STAKEHOLDERS	OBJETIVO O RESULTADO	NIVEL DE INTERÉS	NIVEL DE INFLUENCIA	ACCIONES POSIBLES		ESTRATEGIAS
				IMPACTO POSITIVO	IMPACTO NEGATIVO	
GERENTE DEL PROYECTO	Define los requerimientos del proyecto y los procesos	ALTO	ALTO	Comprende y actúa para el mejoramiento de la gestión de los procesos	poco apoyo en los procesos Retrazo en la aprobación de recursos	Manterse informado del estado actual y programado del proyecto e identificación de necesidades del proyecto
COORDINADOR A Y EJECUTORA DEL PROYECTO	Responsable de coordinar y ejecutar todas las tareas relacionadas con el proyecto	ALTO	ALTO	Responsable de una buena aceptación del producto por parte del cliente	No gestionar los recursos necesarios en la zona y no llevar un control de los avances del proyecto	Reuniones periódicas con el gerente para conocer avances del proyecto y estar permanentemente en contacto con los equipos de trabajo
ORIENTADOR EN LA MEDICIÓN Y FORTALECIMIENTO DEL PROYECTO	Define los requerimiento del proyecto y los procesos	ALTO	ALTO	Comprende y actúa para el mejoramiento de la gestión de los procesos	No actuar efectivamente durante las etapas del proyecto y no generar los diferentes enlaces que se requieren entre los equipos de trabajo	Mantenerse informado del estado actual del proyecto e identificar las necesidades del proyecto
PROVEEDORES LOCALES	Responsable de proporcionar componentes o servicios necesarios al proyecto	ALTO	BAJO	En este proyecto el proveedor se comporta como cliente, dando mas importancia a su gestión	No cumplir con los tiempos de entrega de sus productos y no llevar un control de las requisiciones y calidad de los productos	Reuniones periódicas para mantenerlo informado de las necesidades del proyecto
COMUNIDAD	Proporcionar servicios y productos desarrollados localmente	ALTO	BAJO	Puede proporcionar una respuesta inmediata a las necesidades del proyecto	Tiene influencia sobre la población pudiendo generar una situación de riesgo para el proyecto	Reuniones periódicas para mantenerlo informado de las necesidades del proyecto
GOBIERNO MUNICIPAL	Participación formalmente	BAJO	BAJO	Generar políticas administrativas que ayuden a agilizar procesos y permisos	Poco apoyo en los procesos y influencia política y directa con la población	Ofrecer acceso a los canales de comunicación y retroalimentación
CONTRATISTAS	Responsable de proporcionar componentes o servicios necesarios al proyecto	ALTO	BAJO	Puede proporcionar una respuesta inmediata a las necesidades del proyecto	Tiene influencia sobre la población pudiendo generar una situación de riesgo para el proyecto	Reuniones periódicas para mantenerlo informado de las necesidades del proyecto
FUNCIONARIOS INTERNOS	Gestores fundamentales que administran y gestionan el proyecto	ALTO	BAJO	Son los miembros del equipo que llevan a cabo el trabajo de crear los entregables del proyecto	Que no apoyen los procesos, genere retrasos e inadecuada coordinación y administración de los recursos	Se deben mantener involucrados y motivados permitiéndoles acceder a la información de los resultados del proyecto
PATROCINADOR	Representa el financiamiento del proyecto	ALTO	ALTO	Vía de escalamiento para los asuntos que están fuera del alcance del gerente del proyecto	Perdida de motivación y no brinda apoyo a los procesos y retraso en la consecución de recursos	Colaboración en la toma de decisiones

Fuente: Autor del proyecto

Tabla 3 Procedencia Stakeholders

NOMBRE DEL STAKEHOLDER	PROCEDENCIA
GERENTE DEL PROYECTO	PACIFIC RUBIALES
COORDINADORA Y EJECTUTORA DEL PROYECTO	PACIFIC RUBIALES
ORIENTADOR EN LA MEDICION Y FORTALECIMIENTO DEL PROYECTO	PACIFIC RUBIALES
PROVEEDORES LOCALES Y/O PROPIETARIOS	EMPRESAS AGREMIADAS
COMUNIDAD (CLIENTES INDIRECTOS)	HABITANTES DE PUERTO GAITAN
GOBIERNO MUNICIPAL	ALCALDIA MUNICIPAL PUERTO GAITAN
CONTRATISTAS (CLIENTES DIRECTOS)	CONTRARISTAS PACIFIC RUBIALES
FUNCIONARIOS INTERNOS	EMPLEADOS DE LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PUARA
PATROCINADOR	PACIFIC RUBIALES ENERGY

Fuente: Autor del proyecto

Recapitulando en el llamado que realizó el Gobierno Nacional en cabeza del Sr. Vicepresidente de la República para participar de manera activa en las diferentes mesas e ítems desarrollados en las conversaciones que fueron el aliciente para terminar las manifestaciones, muchos de los invitados participaron en la primer reunión pero desafortunadamente para el desarrollo de las mesas, los compromisos, los proyectos que se acordaron no fueron atendidos por la gran mayoría de los entes estatales, agremiaciones, empresas, podemos decir que estos fueron consolidados en un acuerdo y fueron atendidos por las empresas Pacific Rubiales y Ecopetrol como asociados de operación en los campos Quifa & Rubiales, pero desafortunadamente organismos de Gobierno, Agremiaciones, decidieron no participar y por ende no fueron parte activa en ese desarrollo de los programas fundamentales para el desarrollo socioeconómico y sostenible del municipio.

Hoy día las instituciones del Estado en todos los órdenes ya ven la relevancia de los temas tratados en estos acuerdos, como respuesta han hecho presentes en este tipo de contextos, un ejemplo de ello es la ANH (Agencia Nacional de Hidrocarburos) la cual crea la ETH (Estrategia Territorial de Hidrocarburos) que aglutina representaciones de los Ministerios del Interior en Asuntos Indígenas, Control Ciudadano, Ministerio Trabajo, UASPE (Unidad Administrativa del Servicio Público de empleo), Min Minas y Energía, DNP (Dirección Nacional de Planeación), Superintendencias, Min Medio Ambiente y hoy hacen presencia en las diferentes zonas de injerencia y desarrollan dialogo con los Gobiernos Departamentales, Municipales, las comunidades de las zonas con el fin de desarrollar dialogo permanente, capacitaciones, seguimiento a las diferentes actividades que buscan evitar situaciones que alteren el orden público y se bloqueen las actividades económicas tan relevantes para la sociedad y el Estado.

La implementación de un programa de desarrollo de proveedores locales y su correspondiente impacto al interior de una empresa del municipio de Puerto Gaitán, llevando a cabo las actividades de fortalecimiento organizacional, propuestas en la ruta crítica por organización, con el fin de generar crecimiento empresarial; podría mejorar de manera significativa la cadena de valor, imagen corporativa y el plan de negocios, permitiéndole ser más competitivos frente a las nuevas exigencias del mercado y suplir las necesidades de manera rápida y efectiva ante la demanda de bienes y servicios que requieren las compañías petroleras.

2 JUSTIFICACIÓN

Con la llegada de las petroleras a los municipios del Departamento del Meta, las empresas con el propósito de ser más competitivas han tenido que mirar hacia su interior, es decir, sus esfuerzos se han enfocado a mejorar la cadena de suministro en donde uno de los actores principales son los proveedores, pues cualquier desarticulación genera desequilibrios, cuyas implicaciones se traducen en sobre costos; por lo que la relación es uno de los eslabones que fortalece la cadena.

De acuerdo a lo anterior, las empresas han iniciado un proceso para construir alianzas estratégicas con sus proveedores, basadas en la cooperación, la solidaridad y la responsabilidad social empresarial, en donde la gran empresa contribuye al fortalecimiento y desarrollo de las PYMES, en consecuencia confía en el potencial que ellas tienen, siendo conscientes de la importancia de actuar en un mercado globalizado y competido en donde lo fundamental es lograr la generación de valor pero siendo socialmente responsables, garantizando un desarrollo integral y sostenible para todos sus actores.

Las consideraciones anteriores son las que sustentan un PDPL (Programa de Desarrollo de Proveedores Locales) y que la gran empresa además del compromiso de dinamizar la cadena de suministro tiene la responsabilidad de jalonar el crecimiento de las pequeñas empresas, respetando su autonomía e independencia; siendo una manera de contribuir a la distribución de la riqueza y por consiguiente a lograr un crecimiento y garantizar un desarrollo sostenible.

Los programas de desarrollo de proveedores en el contexto mundial no son nuevos; pero para el caso colombiano y latinoamericano requiere de la voluntad política y de las iniciativas empresariales para llevarlo a cabo y así poder vencer las barreras entre los grandes y pequeños empresarios, entre los paradigmas sobre la capacidad y las competencias de los empresarios locales, y la generación de confianza entre las partes como un argumento diferenciador.

La razón de ser del programa de proveedores consiste en construir relaciones de largo plazo entre Pacific Rubiales Energy y sus proveedores, fundamentadas en principios y valores compartidos que garanticen la sostenibilidad mediante el mejoramiento continuo de competencias administrativas, comerciales, técnicas, productivas y financieras en beneficio de los actores que participan en la cadena, además contribuye a una mayor integración de las cadenas productivas y el aumento del valor agregado nacional, promoviendo el surgimiento y desarrollo de proveedores nacionales eficientes y competitivos tanto en la entrada (materias primas, componentes, insumos, servicios de apoyo, etc.) como a la salida del proceso industrial (logística, transporte, distribución, etc.)

Este modelo de relacionamiento entre la empresa y la comunidad se ha basado en la concepción de la comunidad y la empresa local no como beneficiario, sino como un socio dentro de un proceso de mutuo beneficio y valor compartido. El programa ha generado en las comunidades la percepción de Pacific Rubiales Energy como un aliado empresarial que tiene el compromiso real de promover el desarrollo económico y social fortaleciendo la presencia de la empresa e integrándola como parte estructural del escenario socioeconómico local.

Esta investigación tiene como fundamento mostrar a las diferentes empresas locales de Puerto Gaitán, el progreso significativo que ha tenido, la empresa Neblinas Agua Pura, a través de la implementación del PDPL (Programa de desarrollo de proveedores locales), la cadena de valor, imagen corporativa, el plan de negocios permitiéndoles ser más competitivos; mediante el asesoramiento por parte de la empresa consultora, cuyo objetivo es dinamizar la economía local y regional mediante la articulación de empresas y microempresas a la cadena de valor de Pacific Rubiales Energy, sus contratistas estratégicos, otras empresas del sector extractivo y/o de la sociedad civil (mercado poco explotado).

3 OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Describir el impacto que ha tenido la implementación del Programa de Desarrollo de Proveedores Locales PDPL en la empresa Neblinas Agua Pura, del Municipio de Puerto Gaitán entre el año 2014 y 2017.

OBJETIVO ESPECIFICOS

Identificar las estrategias que han influenciado el crecimiento y desarrollo de la empresa Neblinas Agua Pura.

Analizar la cadena de valor antes, durante y después de la implementación del Programa de Desarrollo de Proveedores Locales

4 DESARROLLO DEL PROYECTO APLICADO

El siguiente proyecto Programa de Desarrollo de Proveedores, busca identificar el impacto del programa de desarrollo de proveedores locales a una empresa específica del comercio del Municipio de Puerto Gaitán, tema enmarcado dentro de las políticas de la Gerencia de Responsabilidad Social de la empresa, y mediante la aplicación de estrategias logra la inclusión al mercado y así desarrollar la actividad empresarial, económica, impulsar la productividad y la competitividad de empresas integradas a la cadena de valor.

4.1 Título del proyecto

Impacto del Programa de Desarrollo de Proveedores Locales en la Empresa Neblinas Agua Pura.

4.2 Plan de gestión de proyectos

4.2.1 Gestión del Alcance del Proyecto

A continuación, se muestra una descripción e información del proyecto, donde se incluye el nombre, la necesidad, objetivos, alcance del proyecto, entregables y recursos.

Tabla 4 Información general del proyecto

Información General del Proyecto	
Nombre del Proyecto:	IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA
Jefe de Proyecto:	
Preparado por:	

Necesidad
<p>Para contrarrestar las crisis petrolera en esta región del país, Pacific Rubiales, redefine su acción en las zonas de influencia y en un trabajo conjunto entre las áreas de Responsabilidad Social Corporativa y la Gerencia de la Cadena de Abastecimiento, se integra un equipo que actúa de manera permanente y coordinada generando estrategias y programas de fortalecimiento y desarrollo de proveedores locales y regionales para las categorías de compras y contratación identificadas en cada zona de especial interés, implementando un programa de desarrollo de proveedores locales, al interior de una empresa del municipio de Puerto Gaitán, llevando a cabo las actividades de fortalecimiento organizacional propuestas en la ruta crítica por organización, con el fin de generar crecimiento empresarial; para mejorar de manera significativa la cadena de valor, la imagen corporativa, el plan de negocios, permitiéndole mejorar su competitividad ante las nuevas exigencias del mercado y suplir las necesidades de bienes y servicios de manera rápida y efectiva.</p>

Objetivos

Identificar las estrategias que han influido en el crecimiento y desarrollo de la empresa Neblinas Agua Pura.

Analizar la cadena de valor antes, durante y después de la implementación del Programa de Desarrollo de Proveedores Locales

Alcance del Proyecto

El desarrollo de proveedores es un concepto amplio por el cual se pretende fortalecer el rendimiento de las empresas locales dándoles la oportunidad de adquirir aquellas competencias y capacidades que son requeridas por los contratistas (o clientes) y también sensibilizándolos y asistiéndolos en su reducción de costos. Este proyecto tiene como fundamento mostrar a las diferentes empresas locales de Puerto Gaitán, el progreso significativo que ha tenido, la empresa Neblinas Agua Pura, a través de la implementación del PDPL (Programa de desarrollo de proveedores locales), la cadena de valor, imagen corporativa, el plan de negocios permitiéndoles ser más competitivos; mediante el asesoramiento por parte de la empresa Impacto Consulting, que el objetivo que busca es dinamizar la economía local y regional mediante la articulación de empresas y microempresas a la cadena de valor de Pacific Rubiales Energy, sus contratistas estratégicos, otras empresas del sector extractivo y/o de la sociedad civil y como puede abrir mercados a otros municipios del departamento.

Esto se logra mediante herramientas de análisis de potencialidades e identificación de oportunidades como el comportamiento y desarrollo al interior de la misma empresa, como la implementación de nuevos procesos y su correspondiente documentación de sus procesos, compra de nueva maquinaria, adecuaciones locales, cambio de imagen, entre otros, que se materializan con un fortalecimiento empresarial integral y mecanismos para transitar hacia entornos más competitivos, más inclusivos, que generen valor compartido, reconciliando el crecimiento con el desarrollo y los resultados obtenidos.

La razón de ser del programa de proveedores consiste en construir relaciones de largo plazo entre Pacific Rubiales Energy y sus proveedores, fundamentadas en principios y valores compartidos que garanticen la sostenibilidad mediante el mejoramiento continuo de competencias administrativas, comerciales, técnicas, productivas y financieras en beneficio de los actores que participan en la cadena, además, contribuye a una mayor integración de las cadenas productivas y el aumento del valor agregado nacional, promoviendo el surgimiento y desarrollo de proveedores nacionales eficientes y competitivos tanto en la entrada (materias primas, componentes, insumos, servicios de apoyo, etc.) Como a la salida del proceso industrial (logística, transporte, distribución, etc.)

Este modelo de relacionamiento entre la empresa y la comunidad se ha basado en la concepción de la comunidad y la empresa local no como beneficiario, sino como un socio dentro de un proceso de mutuo beneficio y valor compartido. El programa ha

generado en las comunidades la percepción de Pacific Rubiales Energy como un aliado empresarial que tiene el compromiso real de promover el desarrollo económico y social, fortaleciendo la presencia de la empresa e integrándola como parte estructural del escenario socioeconómico local.

La actual sociedad se enfrenta a un periodo de cambios vertiginosos provocados por la crisis económica, el cambio climático, la revolución tecnológica. Todos estos factores alteran el comportamiento de las empresas y de los consumidores implicando un replanteamiento en el concepto del marketing.

Desafortunadamente para el año 2014 se presentó una situación muy complicada con los precios del barril de petróleo y se experimentó un drástico cambio a la baja en los precios internacionales, se venía de una gran bonanza que llevo a elevar los precios cerca de los US\$110 a valores entre los US\$45 Y 48 y hoy día se mantienen en este rango. Mucho se dice y se especula del porqué de esta variación, pero lo que manejan los conocedores del tema es que las causas están enmarcadas en temas como; 1) Sobreproducción de Crudo, una oferta mayor por la entrada a los mercados internacionales de la producción de Irán ya que le levantan sanciones internacionales. 2) Entrada en práctica de sistemas de producción secundarias como el Fracking (Desarrollado por Estados Unidos). 3) Desaceleración de la economía China, gran comprador de Hidrocarburos.

Ahora escuchamos personas conocedoras de estos temas y se les escuchaba decir que este tipo de situaciones de crisis son casi que imposibles determinarlas con exactitud.

Entregables							
		Gerente del Proyecto	Coordinador y ejecutor del proyecto	Proveedores locales	Comunidad	Patrocinador	Otros
	Plan de gestión de costos						
	Plan de gestión de la calidad						
	Plan mejoras del proceso						
	Plan de gestión de personal						
	Plan de gestión de las comunicaciones						
	Plan de gestión de riesgos						

Recursos
Los recursos necesarios para la realización del siguiente proyecto son:

<p>El tiempo disponible para la realización de las actividades</p> <p>El costo de los materiales necesarios (la descripción se encuentra en el plan de gestión de costos).</p> <p>Herramientas tecnológicas necesarias (Celular, Computador, Impresoras)</p>
Aceptación
<p>Se debe cumplir con requisitos y criterios establecidos para el desarrollo de cada actividad, como entrega del proyecto en la hora y fecha indicada y se debe cumplir con los criterios de calidad.</p>


































Rol	Nombre	Firma	Fecha
Jefe de Proyecto			
Líder del Proyecto			
Cliente principal			
Otros:(Relevantes para la aprobación de esta Ficha de Proyecto)			

Fuente: Autor del proyecto

4.2.2 Plan de Gestión del Cronograma

Desarrollo del modelo de programación del proyecto, que define las actividades que se realizarán con su correspondiente duración en días, fecha de inicio y fecha de terminación el cual nos permitirá llevar un control del desarrollo y/o avance el avance del proyecto en el modelo de programación a lo largo de la ejecución del mismo.

Tabla 5 Cronograma


CRONOGRAMA			
NOMBRE DEL PROYECTO	IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA.		
ACTIVIDADES	DURACION DIAS	INICIO	TERMINADO
1. IDENTIFICACION DE ESTRATEGIAS QUE HAN INFLUIDO EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA EMPRESA	 30	 26/03/2017	 26/04/2017
1.1 Identificación de estrategias en los procesos de abastecimiento	 15	 26/03/2017	 10/04/2017
1.2 Identificación de estrategias o táticas en la reestructuración de los procesos comerciales y administrativos	 15	 11/04/2017	 26/04/2017
2. ANALISIS DE LA CADENA DE VALOR, ANTES, DURANTE Y DESPUES DE LA IMPLEMENTACION DEL PDPL	 15	 27/04/2017	 10/05/2017
2.1 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la plataforma estratégica	 3	 27/04/2017	 29/04/2017
2.1 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la imagen corporativa	 4	 30/04/2017	 01/05/2017
2.1 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la estructura organizacional	 4	 02/05/2017	 05/05/2017
2.1 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la máquinas, tecnologías e infraestructura	 4	 06/05/2017	 10/05/2017
3. EVALUACION PROCESOS INTERNOS Y EXTERNOS QUE AFECTEN DE MANERA DIRECTA EN EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA	 15	 11/05/2017	 26/05/2017
4. REPLICABILIDAD	 10	 27/05/2017	 07/06/2017
TOTAL DIAS	 70	 26/03/2017	 07/05/2017

Fuente: Autor del proyecto

4.2.3 Plan de Gestión de Costes

Incluye las actividades o procesos involucrados en estimar, presupuestar y controlar los costos de modo que se complete el proyecto dentro del presupuesto aprobado.

Tabla 6 Plan de gestión de costos

 PLAN DE GESTION DE COSTOS		
NOMBRE DEL PROYECTO	IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA.	
ACTIVIDADES	DURACION DIAS	VALOR
1.IDENTIFICACION DE ESTRATEGIAS QUE HAN INFLUIDO EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA EMPRESA	30	20.400.000
1.1 Identificación de estrategias en los procesos de abastecimiento	15	20.400.000
1.1.1 Transporte (Bogotá- Puerto Gaitan 3 Personas)		900.000
1.1.2 Alojamiento y alimentación 3 personas		8.100.000
1.1.3 Recursos Tecnológicos (Portatil, Celular)		850.000
1.1.4 Elementos de oficina, impresiones		300.000
1.1.5 Recurso Humano (A cada uno de los profesionales se les pagara \$6.000.000, Técnico \$2,500,000)		10.250.000
1.2 Identificación de estrategias o táticas en la restructuración de los procesos comerciales y administrativos	15	20.400.000
1.2.1 Transporte (Bogotá- Puerto Gaitan 3 Personas)		900.000
1.2.2 Alojamiento y alimentación 3 personas		8.100.000
1.2.3 Recursos Tecnológicos (Portatil, Celular)		850.000
1.2.4 Elementos de oficina, impresiones		300.000
1.2.5 Recurso Humano (A cada uno de los profesionales se les pagara \$6.000.000, Técnico \$2,500,000)		10.250.000
2. ANALISIS DE LA CADENA DE VALOR, ANTES, DURANTE Y DESPUES DE LA IMPLEMENTACION DEL PDPL	15	20.400.000
2.1 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la plataforma estratégica 2.2 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la imagen corporativa 2.3 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la estructura organizacional 2.4 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la máquinas, tecnologías e infraestructura		20.400.000
2.2.1 Transporte (Bogotá- Puerto Gaitan 3 Personas)		900.000
2.2.2 Alojamiento y alimentación 3 personas		8.100.000
2.2.3 Recursos Tecnológicos (Portatil, Celular)		850.000
2.2.4 Elementos de oficina, impresiones		300.000
2.2.5 Recurso Humano (A cada uno de los profesionales se les pagara \$6.000.000, Técnico \$2,500,000)		10.250.000
3. EVALUACION PROCESOS INTERNOS Y EXTERNOS QUE AFECTEN DE MANERA DIRECTA EN EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA (TRABAJO REALIZADO EN BOGOTA)	15	11.400.000
5.3 Recursos Tecnológicos (Portatil, Celular)		850.000
5.4 Elementos de oficina, impresiones		300.000
5.5 Recurso Humano (A cada uno de los profesionales se les pagara \$6.000.000)		10.250.000
5. REPLICABILIDAD	10	7.300.000
5.1 Transporte (Bogotá- Puerto Gaitan 3 Personas)		900.000
5.2 Alojamiento y alimentación 3 personas		5.400.000
5.3 Recursos Tecnológicos (Portatil, Celular)		700.000
5.4 Elementos de oficina, impresiones		300.000
5.5 Recurso Humano (A cada uno de los profesionales se les pagara \$6.000.000, Técnico \$2,500,000)		6.834.000
TOTAL DIAS	70	59.500.000

Fuente: Autor del proyecto

4.2.4 Plan de Gestión de Calidad

Incluye los procesos y actividades de la organización ejecutante que determinan responsabilidades, objetivos y políticas de calidad a fin de que el proyecto satisfaga las necesidades por la cuales fue emprendido.


	PLAN DE GESTION DE LA CALIDAD
PROYECTO: IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA.	
OBJETO DEL PROYECTO	
Este proyecto busca fortalecer capacidades en los proveedores articulando la cadena de valor de las empresas participantes y otras empresas del sector y de la sociedad civil. Permitiendo la planeación de las compras y ventas de los productos requeridos por la empresa Pacific Rubiales Energy, logrando como resultado beneficio común tanto para la Empresa como para los proveedores.	
ESTANDARES DE CALIDAD	
ISO 9000: Sistemas de Gestión de Calidad	Fundamentos, vocabulario, requisitos, elementos del sistema de calidad, calidad en diseño, fabricación, inspección, instalación, venta, servicio post venta, directrices para la mejorad del desempeño
ISO 10000:	Guías para implementar Sistemas de Gestión de Calidad/ Reportes Técnicos Guía para planes de calidad, para la gestión de proyectos,
ISO 14000: Sistemas de Gestión Ambiental de las Organizaciones.	Principios ambientales, etiquetado ambiental, ciclo de vida del producto, programas de revisión ambiental, auditorías.
HERRAMIENTAS Y TECNICAS DE CALIDAD A UTILIZAR	
El AMFE (Análisis Modal de Fallos y Efectos)	Herramienta que permite identificar las variables significativas de un proceso o producto para poder establecer las acciones correctoras necesarias, con lo que se previenen los posibles fallos y se evita que lleguen al cliente productos defectuosos. Por tanto, la metodología AMFE está orientada a maximizar la satisfacción del cliente gracias a la eliminación -o minimización- de posibles problemas.
Análisis costo - beneficio	Estudio para determinar el coste total de los gastos previstos de implementación de los requerimientos y planes de calidad
Círculos de calidad	El grupo de calidad se reunirán periódicamente para detectar los errores que se producen durante el desarrollo del proyecto, analizarlos y buscar las soluciones apropiadas a los problemas que surgen en su área de trabajo.
QFD (Quality Function Deployment – Despliegue Funcional de la Calidad)	metodología que permite identificar y trasladar la información obtenida del cliente y convertirla en requisito del producto. Las expectativas del cliente serán las que marquen todo el proceso creativo: se debe de traducir la “voz del cliente” al lenguaje técnico.

Tabla 7 Plan de gestión de la calidad

PERSONAS PARTICIPANTES			
Nombre Participante	Estrategias y funciones		
Gerente del proyecto	Mantener informado del estado actual del proyecto		
	Planear, supervisar, coordinar, controlar y optimizar el desarrollo del proyecto, programa y actividades relacionados con la administración de recursos humanos, financieros, contables, legales, los servicios administrativos, la tesorería, la seguridad integral		
	Aplicar durante el desarrollo del proyecto las matrices de interés, necesidades e impacto		
	Estructurar indicadores de gestión		
	Generar cultura de liderazgo y autocontrol		
	Actualizar el plan de gestión de los interesados durante el avance del proyecto		
	Identificar claramente el impacto sobre los interesados si llegase a presentar un cambio en el proyecto		
Coordinador y ejecutor del proyecto	Realizar periódicamente reuniones para identificar el avance del proyecto		
	Estar en continua relación con todos los interesados del proyecto		
	Identificar el nivel de participación de cada interesado		
	Aplicar todas las herramientas y técnicas		
	Estructurar cursos de capacitación		
	Velar por que los formatos o documentos de registro se diligencien adecuadamente y en tiempo real		
Orientador en la medición y fortalecimiento del proyecto	Mantener informado del estado actual del proyecto		
	Identificar las interrelaciones entre los interesados		
	Asesorar y apoyar el esfuerzo de los interesados		
	Aplicar durante el desarrollo del proyecto los indicadores de gestión		
Proveedores locales	Realizar periódicamente reuniones para mantenerlos informados sobre la ejecución del proyecto		
	Generar confianza en cada uno de sus colaboradores para el buen desarrollo del proyecto		
	Asesorar y apoyar el esfuerzo de los interesados		
Funcionarios internos	Mantener informados y motivados en la ejecución del proyecto		
	Permitir el acceso a la información de los resultados del proyecto		
INFORME DE DESEMPEÑO DEL TRABAJO REALIZADO			
Resumen ejecutivo sobre el avance del proyecto		FECHA	
		DD	MM AA


SEGUIMIENTO DE LOS COSTOS						
Comentarios sobre la ejecución de los desembolsos						
Informe del estado (punto en que se encuentra el proyecto de acuerdo al cronograma)						
Actividades no previstas inicialmente que han sido realizadas						
Obstáculos que se han presentado por la ejecución del proyecto						
REUNIONES						
Asunto						
Desarrollo de la reunión						
Conclusiones						
ENTREGABLES DEL PROYECTO						
DESCRIPCION	CODIGO			VERSION		
Gestión del alcance del proyecto						
Plan de gestión del cronograma						
Plan de gestión de costos						
Plan de mejoras del proceso						
Plan de gestión de personal						
Plan de gestión de las comunicaciones						
Plan de gestión de riesgos						
Plan de gestión de adquisiciones						

Fuente: Autor del proyecto

4.2.5 Plan de Mejoras del Proceso

Identificación de los hallazgos, causas que provocan las debilidades detectadas y así plasmar las acciones de mejora a aplicar.

Tabla 8 Plan de mejora de los procesos


		PLAN DE MEJORA DE LOS PROCESOS						
PROYECTO: IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA.								
REVISADO POR :					DD	MM	AA	
APROBADO POR:					DD	MM	AA	
MOTIVO:					DD	MM	AA	
Líder de La actividad o proceso responsable de la solución:				Nombre:				
				Cargo:				
HALLAZGO	CAUSAS	ACTIVIDADES A MEJORAR	TIEMPO		RESPONSABLES	ESTRATEGIAS	RECURSOS	INDICADORES
			INICIA	TERMINA				
SEGUIMIENTO AL AVANCE EN LA EJECUCIÓN DE LAS ACCIONES								
No. ACCIÓN	SE CUMPLIÓ LA ACCIÓN	% AVANCE	LA ACCIÓN FUE: (Indique SI o NO)		ESTADO: VIGENTE / VENCIDA	SOPORTES QUE EVIDENCIAN LA ACCIÓN		
			OPORTUNA	EFFECTIVA				
1								
2								
3								
4								
5								
OBSERVACIONES GENERALES:								

Fuente: Autor del proyecto

4.2.6 Plan de Gestión de Personal

Se describe los estados de compromisos, incidentes, riesgos y las solicitudes de cambio que se generan durante el desarrollo del proyecto.

Tabla 9 Plan de gestión de personal.


		PLAN DE GESTION DE PERSONAL			
PROYECTO: IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA.					
REVISADO POR :		DD		MM	AA
APROBADO POR:		DD		MM	AA
MOTIVO:		DD		MM	AA
ESTADO DE COMPROMISOS					
COMPROMISO/ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA	DESCRIPCION DEL ESTADO		
En cada reunión de avance, se identifican pendientes o compromisos que el equipo o interesados deben atender, estos compromisos se listan para su seguimiento.	Nombre, Cargo y departamento del responsable a quien está asignado el compromiso	[dd/mm/aaaa]	Posibles Estados: Pendiente o Cerrado En caso de estar pendiente se pueden describir las razones		
CAUSAS DE DESVIACION Y ACCIONES CORRECTIVAS					
GRUPO DE ACTIVIDADES	MEDICION DE LA DESVIACION	RESPONSABLE	CAUSA DE LA DESVIACION	ACCIONES CORRECTIVAS	RESPONSABLES DE LAS ACCIONES CORRECTIVAS
Actividad o grupo de actividades con desviación.	Si es de tiempo, costo, alcance o calidad. Se incluye la métrica, según la variable	Nombre, cargo y departamento responsable.	Describe las causas de la desviación.	Acciones correctivas para corregir la desviación y llevar el proyecto a su plan original.	Nombre, cargo y departamento responsable de ejecutar las acciones correctivas
ESTADO ACTUAL DE INCIDENTES					
INCIDENTE	ACTIVIDAD AFECTADA	CAUSAS DEL INCIDENTE	ACCIONES CORRECTIVAS		RESPONSABLES DE LAS ACCIONES CORRECTIVAS
Corresponde con problemas que presenta el proyecto, que ya se han materializado. (Es un Riesgo identificado que ya ocurrió, o un Riesgo no identificado que ya ocurrió)	Actividad o Grupos de actividades del proyecto que presentan desviación. Se describe en que forma fueron afectadas (Costo, Tiempo, Calidad, Alcance, Otra)	Describe las causas raíz del incidente o problema.	Acciones correctivas que se están tomando para reparar el defecto o corregir el incidente		Nombre, cargo y departamento responsable de ejecutar las acciones correctivas
ESTADO ACTUAL DE LOS RIESGOS					
RIESGO	IMPACTO		PLAN DE RESPUESTA AL RIESGO		RESPONSABLE DEL PLAN DE RESPUESTA
Describe el Riesgo, incluyendo sus causas raíces	Variable de proyecto que podría afectarse (Tiempo, Costo, Alcance, Calidad) Incluye medida de ese impacto según se establezca para cada variable.		Acciones correctivas que se están tomando para reparar el defecto o corregir el incidente		Nombre, cargo y departamento responsable de ejecutar las acciones correctivas
ESTADO ACTUAL DE SOLICITUDES DE CAMBIO					
NUMERO DEL CAMBIO	FECHA	DESCRIPCION DEL CAMBIO	IMPACTO DEL CAMBIO	APROBADOR	ESTADO
Número de solicitud de cambio según formato preestablecido.	Fecha de solicitud	Los Cambios pueden ser de Alcance, Cronograma,	Los cambios en una variable, por ejemplo alcance, pueden afectar otras variables como por ejemplo cronograma o	Pueden ser aprobados por el Comité de Dirección si son de alto impacto, o por algún delegado en el equipo sino son de alto impacto	Solicitado En Revisión Aprobado Cerrado
OBSERVACIONES					

Fuente: Autor del proyecto

4.2.7 Plan de Gestión de las Comunicaciones

Incluye los procesos requeridos para garantizar que la generación, la recopilación, la distribución, el almacenamiento, la recuperación y la disposición final de la información del proyecto sean adecuados y oportunos.

Tabla 10 Plan de gestión de comunicaciones


 PLAN DE GESTION DE COMUNICACIONES					
PROYECTO				DIA	MES
PREPARADO POR:		FECHA			
REVISADO POR:		FECHA			
APROBADO POR:		FECHA			
Las reuniones se llevarán de acuerdo a la siguiente Matriz de Reuniones:					
REUNION	PARTICIPANTES	OBJETIVO	FRECUENCIA	DIA	HORA
REUNION COMITÉ GERENCIA DEL PROYECTO	Gerente del proyecto, coordinador y ejecutor del proyecto y orientador en la medición y fortalecimiento del proyecto	Reportar el avance del proyecto	Semanal		
		Controlar el grado de avance del proyecto			
		Revisión de problemas encontrados			
		Revisión de la documentación del proyecto			
REUNION CON FUNCIONARIOS INTERNOS	Coordinador y ejecutor del proyecto	Realizar levantamiento de información y requerimientos	Semanal		
REUNION GOBIERNO MUNICIPAL	Coordinador y ejecutor del proyecto	Informar sobre el avance del proyecto	Mensual		
REUNION PROVEEDORES LOCALES	Coordinador y ejecutor del proyecto	Informar sobre el avance del proyecto	Quincenal		
NOTA: Para la trazabilidad de toda la documentación como cartas, planes de gestión, reportes, registros y otros documentos de Inicio, planificación, seguimiento y control y cierre del proyecto se utilizará el nombre del proyecto y se hará estrictamente por vía correo electrónico.					

Fuente: Autor del proyecto

4.2.8 Plan de Gestión de Riesgos

Describe los riesgos, causas, consecuencias, impacto probabilidades de ocurrencia y actividades las actividades posibles para mitigar o reducir el riesgo.

Tabla 11 Plan de gestión de riesgos

 PLAN DE GESTION DE RIESGOS						
PROYECTO: IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA.						
RIESGO	CAUSAS	CONSECUENCIAS	IMPACTO	PROBABILIDAD	ACCIONES	RESPONSABLE
Incumplimiento los objetivos del proyecto	Seguimiento inadecuado del cumplimiento de metas.	Insatisfacción de los participantes del proyecto	ALTO	MEDIO	Alinear el proceso de Mejoramiento continuo con Planeación estratégica para la coordinación en el seguimiento y medición a los procesos.	Gerente del proyecto y coordinador y ejecutor del proyecto
					Convocar a líderes de procesos para comunicar las metas pendientes y tomar decisiones respecto a éstas en la revisión por la dirección.	Coordinador y ejecutor del proyecto
					Actualizar la documentación de los procesos, para asegurar que están alineadas la estrategia y la operación.	Orientador en la medición y fortalecimiento del proyecto
Asistencias técnicas de poco impacto	Deficiencias en la asistencia y/o capacitación por idoneidad en el personal.	Retrazo en el cronograma de actividades	MODERADO	PROBABLE	Realizar seguimiento y evaluación a la asistencia técnica.	Orientador en la medición y fortalecimiento del proyecto
	Falta de actividades de seguimiento y evaluación					
No proporcionar información oportuna, adecuadas y confiable en la fase de evaluación de la madurez	Falta de capacitación y motivación fortalecimiento del talento humano	Incumplimiento en cada una de las fases	ALTO	PROBABLE	Realizar capacitación a los interesados en cada una de las fases del proyecto	Orientador en la medición y fortalecimiento del proyecto
Consolidar y divulgar información estadística con información desactualizadas y/o erradas	No validar la información recolectada proveniente de diferentes fuentes	Incumplimiento de metas	ALTO	MODERADO	Establecer , documentar e implementar procedimientos para la salvaguarda de información	Coordinador y ejecutor del proyecto ,Orientador en la medición y fortalecimiento del proyecto
Perdida de información disponible	Inadecuado manejo en la base de la información		ALTO	MODERADO		
No contar con recursos para llevar a cabo cada una de las fases del proyecto	Falta de articulación inadecuada	Atrazo en el cronograma de actividades	ALTO	MENOR	Asignar con anterioridad cada partida presupuestal en cada una de las fases del proyecto	Coordinador y ejecutor del proyecto ,Orientador en la medición y fortalecimiento del proyecto
Inadecuado uso de documentos en los procesos.	Utilización de documentos obsoletos en los procesos, por desconocimiento del personal.	Inadecuada ejecución de procedimientos. Insatisfacción del usuario, levantamiento de no conformidades.	ALTO	MODERADA	Inducción y reinducción en temas de acceso y control de documentos	Coordinador y ejecutor del proyecto ,Orientador en la medición y fortalecimiento del proyecto
No consolidar y divulgar información en cada una de las fases del proyecto estadística	No validar la información recolectada proveniente de diferentes fuentes	Mala interpretación de la información y producto no conforme	ALTO	MODERADO	Desarrollar un Procedimiento de Validación de la información estadística	Coordinador y ejecutor del proyecto ,Orientador en la medición y fortalecimiento del proyecto


































Fuente: Autor del proyecto

5. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

5.1 Cronograma de Actividades

Desarrollo del modelo de programación del proyecto, donde se definen las actividades que se realizarán con su correspondiente duración en días, fecha de inicio y fecha de terminación el cual nos permitirá llevar un control del desarrollo y/o avance el avance del proyecto en el modelo de programación a lo largo de la ejecución del mismo.

Tabla 12 Cronograma


CRONOGRAMA			
NOMBRE DEL PROYECTO	IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA.		
ACTIVIDADES	DURACION DIAS	INICIO	TERMINADO
1. IDENTIFICACION DE ESTRATEGIAS QUE HAN INFLUIDO EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA EMPRESA	 30	 26/03/2017	 26/04/2017
1.1 Identificación de estrategias en los procesos de abastecimiento	 15	 26/03/2017	 10/04/2017
1.2 Identificación de estrategias o tácticas en la restructuración de los procesos comerciales y administrativos	 15	 11/04/2017	 26/04/2017
2. ANALISIS DE LA CADENA DE VALOR, ANTES, DURANTE Y DESPUES DE LA IMPLEMENTACION DEL PDPL	 15	 27/04/2017	 10/05/2017
2.1 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la plataforma estratégica	 3	 27/04/2017	 29/04/2017
2.1 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la imagen corporativa	 4	 30/04/2017	 01/05/2017
2.1 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la estructura organizacional	 4	 02/05/2017	 05/05/2017
2.1 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la máquinas, tecnologías e infraestructura	 4	 06/05/2017	 10/05/2017
3. EVALUACION PROCESOS INTERNOS Y EXTERNOS QUE AFECTEN DE MANERA DIRECTA EN EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA	 15	 11/05/2017	 26/05/2017
4. REPLICABILIDAD	 10	 27/05/2017	 07/06/2017
TOTAL DIAS	 70	 26/03/2017	 07/05/2017

Fuente: Autor del proyecto

5.2 Estimación de costos

Incluye las actividades o procesos involucrados en estimar, presupuestar y controlar los costos de modo que se complete el proyecto dentro del presupuesto aprobado, en el cual se describe los costos de los recursos necesarios (humanos y materiales) para completar las actividades del proyecto.

Tabla 13 Plan de gestión de costos

 PLAN DE GESTION DE COSTOS		
NOMBRE DEL PROYECTO	IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA.	
	DURACION DIAS	VALOR
1.IDENTIFICACION DE ESTRATEGIAS QUE HAN INFLUIDO EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA EMPRESA	30	20.400.000
1.1 Identificación de estrategias en los procesos de abastecimiento	15	20.400.000
1.1.1 Transporte (Bogotá- Puerto Gaitan 3 Personas)		900.000
1.1.2 Alojamiento y alimentación 3 personas		8.100.000
1.1.3 Recursos Tecnológicos (Portatil, Celular)		850.000
1.1.4 Elementos de oficina, impresiones		300.000
1.1.5 Recurso Humano (A cada uno de los profesionales se les pagara \$6.000.000, Técnico \$2,500,000)		10.250.000
1.2 Identificación de estrategias o táticas en la restructuración de los proceso comerciales y administrativos	15	20.400.000
1.2.1 Transporte (Bogotá- Puerto Gaitan 3 Personas)		900.000
1.2.2 Alojamiento y alimentación 3 personas		8.100.000
1.2.3 Recursos Tecnológicos (Portatil, Celular)		850.000
1.2.4 Elementos de oficina, impresiones		300.000
1.2.5 Recurso Humano (A cada uno de los profesionales se les pagara \$6.000.000, Técnico \$2,500,000)		10.250.000
2. ANALISIS DE LA CADENA DE VALOR, ANTES, DURANTE Y DESPUES DE LA IMPLEMENTACION DEL PDPL	15	20.400.000
2.1 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la plataforma estratégica 2.2 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la imagen corporativa 2.3 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la estructura organizacional 2.4 Diferencia antes y después de la implementación del PDPL en cuanto a la máquinas, tecnologías e infraestructura		20.400.000
2.2.1 Transporte (Bogotá- Puerto Gaitan 3 Personas)		900.000
2.2.2 Alojamiento y alimentación 3 personas		8.100.000
2.2.3 Recursos Tecnológicos (Portatil, Celular)		850.000
2.2.4 Elementos de oficina, impresiones		300.000
2.2.5 Recurso Humano Recurso Humano (A cada uno de los profesionales se les pagara \$6.000.000, Técnico \$2,500,000)		10.250.000
3. EVALUACION PROCESOS INTERNOS Y EXTERNOS QUE AFECTEN DE MANERA DIRECTA EN EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA (TRABAJO REALIZADO EN BOGOTA)	15	11.400.000
5.3 Recursos Tecnológicos (Portatil, Celular)		850.000
5.4 Elementos de oficina, impresiones		300.000
5.5 Recurso Humano (A cada uno de los profesionales se les pagara \$6.000.000)		10.250.000
5. REPLICABILIDAD	10	7.300.000
5.1 Transporte (Bogotá- Puerto Gaitan 3 Personas)		900.000
5.2 Alojamiento y alimentación 3 personas		5.400.000
5.3 Recursos Tecnológicos (Portatil, Celular)		700.000
5.4 Elementos de oficina, impresiones		300.000
5.5 Recurso Humano Recurso Humano (A cada uno de los profesionales se les pagara \$6.000.000, Técnico \$2,500,000)		6.834.000
TOTAL DIAS	70	59.500.000

Fuente: Autor del proyecto

5.3 Recursos Del Proyecto


Para los participantes dentro de las diferentes actividades que se desarrollan, la mesa de que ocupa la Vicepresidencia, es la relacionada con los Bienes y Servicios, lo que conlleva a que las empresas y demás participantes trabajen de manera mancomunada y así se pueda desarrollar conjuntamente los diferentes empresarios del municipio; Pacific Rubiales como operadora desarrolla compromisos con la comunidad, es así como entre otros uno de los ítems se relaciona con el desarrollo de proveedores locales.

Dentro de estos proveedores locales se evidenció que se podía trabajar con el Gremio de las empresas de agua y es así como se adelantan todas las gestiones para asignar un presupuesto para acelerar el programa; En primera instancia lo asignado por parte de la compañía fue un rublo de sesenta millones de pesos (\$60.000.000,00) con lo que cubriríamos el desarrollo del mismo a través de un consultor especializado; este consultor fue seleccionado por la Unidad De Gestión de Proyectos “UGEP” de la Gerencia de RSC.

5.4 Estructura de descomposición del trabajo (ETD)


A continuación, se realiza la descomposición jerárquica de cada uno de las actividades que serán ejecutadas por cada una de las personas que intervienen en el desarrollo del proyecto, el fin del ETD permite organizar y definir el alcance del proyecto ya que define fecha, criterios de aceptación, la descripción del trabajo a realizar.

Tabla 14 Diccionario EDT estrategias administrativas

		DICCIONARIO EDT			VERSION
					CODIGO
PROYECTO		IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA.			
PREPARADO POR		JEFE EVALUACION Y SEGUIMIENTO			
CUENTA DE CONTROL		GERENTE DEL PROYECTO			
NOMBRE DEL ENTREGABLE		ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS			
DESCRIPCION DEL TRABAJO		IDENTIFICACION DE ESTRATEGIAS QUE HAN INFLUIDO EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA EMPRESA			
DURACION ESTIMADA		FECHA DE INICIO	23/03/2017	FECHA FINAL	26/04/2017
CRITERIOS DE ACEPTACION		EL DOCUMENTO IDENTIFICACION DE ESTRATEGIAS QUE HAN INFLUIDO EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA EMPRESA DEBE CONTENER LOS SIGUIENTES CRITERIOS: ESTRATEGIAS QUE HA UTILIZADO LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA EN LOS PROCESOS DE ABASTECIMIENTO Y TACTICAS EN LA RESTRUTURACION DE LOS PROCESOS COMERCIALES Y ADMINISTRATIVOS			
FIRMA GERENTE PROYECTO					

Fuente: Autor del proyecto

Tabla 15 Diccionario EDT Cadena de Valor

	DICCIONARIO EDT			VERSION
				CODIGO
PROYECTO	IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES LOCALES EN LA EMPRESA NEBLINAS AGUA PURA.			
PREPARADO POR	JEFE EVALUACION Y SEGUIMIENTO			
CUENTA DE CONTROL	CUADRO COMPARATIVO			
NOMBRE DEL ENTREGABLE	CADENA DE VALOR			
DESCRIPCION DEL TRABAJO	ANALISIS DE LA CADENA DE VALOR, ANTES, DURANTE Y DESPUES DE LA IMPLEMENTACION DEL PDPL			
DURACION ESTIMADA	FECHA DE INICIO	27/04/2017	FECHA FINAL	10/5/2017
CRITERIOS DE ACEPTACION	<p>EL DOCUMENTO ESTRATEGICO DEBE CONTENER LOS SIGUIENTES CRITERIOS:</p> <p>EVIDENCIAS DE PLANEACION Y ORGANIZACIÓN: PLATAFORMA ESTRATEGIA PROPUESTO, MODELO DE NEGOCIO PROPUESTO , PROPUESTA DE VALOR DE LA EMPRESA, DESCRIPCION DE NUEVOS SEMENTOS POTENCIALES DE MERCADO DETALLE DE CADA UNO DE LOS PORDUCTOS O SERVICIOS OFERTADOS Y DEFINICIO DE RELACIONES CLAVES PARA EL CORRECTO DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADEES EN LA ORGANIZACION. MERCADEO Y VENTAS: PLAN DE MERCADEO ESTRATEGICO PROPUESTO, DEFINICION DE ESTRATEGIAS COMERCIALES DE ACUERDO A CADA TIPO DE NEGOCIO CON EL OBJETIVO DE ACCEDER A NUEVAS OPOETUNIDADES COMERCIALES Y DIVERSIFICAR SU ESPECTRO DE CLIENTES GESTION ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA: IMPLEMENTACION DE HERRAMIENTAS DE CONTROL EN EL FLUJO DE CAJA POR ACTIVIDAD O PROYECTO E IDENTIFICACION Y ACTUALIZACION DEL CRONOGRAMO TRIBUTARIO Y DETALLE DE LOS PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS EMPRESARIALES. EFICIENCIA OPERATIVA: POLITICAS EMPRESARIALES, DEFINICION DE PROGRAMAS COMO: EL PROGRAMA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL, REQUISITOS MINIMOS Y PRGRAMA DE HSE REVICION DEL ESTANDAR ISO 9001 Y NORMAS TACNICAS SECTORIALES CUMPLIMIENTO NORMATIVO: DETALLE DEL CUMPLIEINTO NORMATIVO BASICO COMO LA RENOVACION DE LA MATRICULA MERCANTIL, RESOLUCION DE FACTURACIÓN, OBLIGACIONES LABORALES</p>			
FIRMA GERENTE PROYECTO				

Fuente: Autor del proyecto

Tabla 16 Diccionario EDT Crecimiento empresarial

		DICCIONARIO EDT		VERSION
				CODIGO
PROYECTO		IMPACTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE		
PREPARADO POR		JEFE EVALUACION Y SEGUIMIENTO		
CUENTA DE CONTROL		GERENTE DEL PROYECTO		
NOMBRE DEL ENTREGABLE		CRECIMIENTO EMPRESARIAL		
DESCRIPCION DEL TRABAJO		EVALUACION PROCESOS INTERNOS Y EXTERNOS QUE AFECTEN DE MANERA DIRECTA EN EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA		
DURACION ESTIMADA		FECHA DE INICIO	11/5/2017	FECHA FINAL 28/05/2017
CRITERIOS DE ACEPTACION		DOCUMENTO QUE CONTENDRA LOS SIGUIENTES CRITERIOS: DESCRIPCION DE FACTORES EXTERNOS E INTERNOS, CONDICIONES DEL MERCADO		

Fuente: Autor del proyecto

6. ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD

A continuación se describen los estudios de factibilidad del proyecto.

6.1 Económica

La compañía cuenta con la disposición de recursos económicos como el capital efectivo necesario para invertir en el desarrollo del proyecto, el cual permitirá un desarrollo en cada una de las actividades del proyecto.

6.2 Social

El entorno provee un grupo interdisciplinario eficiente y capacitado para llevar a cabo una de las fases del proyecto desde su planeación, su construcción, hasta la entrega del producto propuesto, así como la organización de cada una de las personas (Comunidad) que intervienen en su desarrollo.

6.3 Ambiental

El estudio evidenció que actualmente los procedimientos planeados no realizan un mal uso de los recursos ambientales, lo que permite mantener un equilibrio entre los ecosistemas y su contexto; indicando así que el medio ambiente no se verá impactado a corto ni largo plazo.

CONCLUSIONES

El PDPL (Programa de Desarrollo de Proveedores Locales) se constituye en uno de los mecanismos para transitar hacia entornos más competitivos e inclusivos, generando valor compartido, reconciliando el crecimiento con el desarrollo y los resultados obtenidos pues a los 4 meses de haber implementado el PDPL en la empresa Neblinas Agua Pura, recibió el certificado de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) por parte del INVIMA, lo cual le permitió asegurar la calidad de su producto final bajo estándares nacionales, así mismo la empresa Neblinas Agua Pura se logró articular para proveer agua potable a una de las empresas más grandes de Catering en Campo Rubiales llamada DUFLO y 110 empresas más.

Una vez realizado el análisis de la cadena de valor antes, durante y después de la implementación del Programa de Desarrollo de Proveedores Locales, podemos concluir que ha traído beneficios como la apertura de nuevos mercados, seguridad y confiabilidad del consumo del producto a los clientes, aumentando su competitividad y generando un impacto positivo frente a la comunidad, clientes y proveedores.

Se demuestra una vez más que el trabajo mancomunado de las grandes empresas con los diferentes grupos de interés donde desarrolla sus diferentes operaciones nos debe conllevar a un desarrollo integral que va a desembocar en mantener una sinergia y unas buenas relaciones que a la postre van a beneficiar a las partes.

Finalmente, al evaluar los procesos internos y externos que afectaban de manera directa el crecimiento de la empresa, identificando que el proceso productivo se viene manteniendo con altos estándares de calidad, permitiendo dar un paso agigantado para la implementación del sistema de gestión de calidad (ISO 9001/2008) y en busca de otras certificaciones como APPCC (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control).

Cualquier mejora que se haga al proceso de la cadena de suministro en una empresa, impactará directamente en el costo del producto hacia el cliente final, se tendrá una ventaja competitiva inmediata para poder además de ofrecer un mejor precio a los productos; garantizar tiempos de entrega y calidad total del producto.

Se confirma una vez más que ante cualquier situación de diferencias o conflictos donde se imponga la falta de entendimiento la mejor herramienta es el dialogo, este ejercicio nos permite llegar a las zonas donde proponen las partes y siempre es mejor un buen ejercicio de entendimiento y concertación que mantener una situación de conflictividad y violencia.

La implementación del programa permite el involucramiento activo y permanente con distintos grupos de interés para reaccionar de manera temprana ante situaciones políticas, económicas y sociales que se puedan presentar.

Cualquier mejora que se realice al proceso de la cadena de suministro en una empresa permite desarrollar y fortalecer capacidades de gestión y nuevas habilidades y competencias técnicas y tecnológicas.

RECOMENDACIONES

Dentro de todas y cada una de las actividades que desarrollan las empresas no solo de la industria extractiva, sino que la agroindustria o empresas grandes del País, deben tener presente las comunidades donde desarrolla sus actividades operacionales, cuando se afirma tener en cuenta no solo para temas netamente de contratación de mano de obra calificada o mano de obra no calificada, dar o aportar fuentes de empleo son un tema muy importante, es tan importante que generalmente los conflictos tienen este carburante. Pero es tan importante el tema laboral como los temas relacionados con los bienes & servicios porque desde este punto no solo se dinamiza la economía, también se dinamiza el tema laboral y se apoya a las comunidades de nuestro entorno y es muy la creación de empresas regionales para la evolución y desarrollo sostenible del entorno.

Apoyar el desarrollo de las empresas locales además de dinamizar tiene puntos importantes como son ese crecimiento de autoestima, ese orgullo, es ese plus de poder decir esa empresa, esa familia, esas familias hoy desarrollan una actividad comercial y es nuestro proveedor o es proveedor de otros, esas familias pudieron desarrollar su empresa por el programa de desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

Diaz, J. (27 de Marzo de 2010). Negocios y Emprendimiento. Obtenido de <http://www.negociosyemprendimiento.org/2010/03/los-10-principios-del-nuevo-marketing.html>.

Kotler, P. (2008). Fundamentos del Marketing. Chicago, Estados Unidos: editorial Pearson.

Kotler, P. (2008). Principios de marketing. Chicago, Estados Unidos: editorial Pearson.

Pacific Rubiales Corp. (2014). Creación de Marca y los Procesos de Comunicación en las Empresas. Puerto Gaitán Meta: Área de RSC y Comunicaciones.

Pacific Rubiales Corp. (2015). Informe final de resultados Programa de Desarrollo de Proveedores Locales. Puerto Gaitán - Meta: Área de Gestión.

Pacific Rubiales Corp. (2015). Programa de desarrollo de proveedores locales. Puerto Gaitán - Meta.: Área de Gestión.